



Fichier sous licence Creative Commons
Lors de l'utilisation de ce fichier, citer
Réseau Marguerite, Réseau AMAP
AuRA et l'auteur.trice

Fiche Élève

Kit AMAP en collège : Sortir au marché

Collège - **Classe de**

Notre binôme :

Jeu de piste sur le marché !



Borough Market by Lis Watkins

Lieu de notre sortie :

Notre professeur **référent** :

Notre **mission** : Aller à la rencontre de producteurs et revendeurs sur le marché. En savoir plus sur leur métier.

Mission n°.....

Menons l'enquête :

Mission n°1 : Trouver un PRODUCTEUR et l'interviewer

- ⇒ En demandant à des clients du marché / à d'autres commerçants
- ⇒ Bien se présenter et expliquer ce que l'on fait là

Comment le producteur définit-il son métier ?

.....
.....
.....

Comment fixe-t-il ses prix ?

.....
.....

Quelles sont ses principales dépenses de production ?

- la main d'œuvre pour les récoltes
- les produits de traitement et les engrais
- le matériel (tracteurs, autres machines)
- Autre : préciser.....

Autres questions que l'on peut poser à ce marchand :

- 1) Quelles sont vos méthodes de culture (bio / sous serre / traditionnelle) ?
- 2) Quelles sont les difficultés dans votre métier ?
- 3) Qu'est-ce que vous aimez le plus dans votre métier ?
- 4) Quels conseils pouvez-vous donner à quelqu'un qui veut faire ce métier ?

Réponses :

.....
.....
.....
.....

Étudier les prix des produits d'un producteur: en choisir 4 :

Produit :	Prix producteur	Label de qualité ?	Origine du produit
Ex : Courgette	1.5 € le kg	non	Près de Lyon

À nous de répondre ! :

Quels sont les **fruits et légumes** que l'on retrouve le plus souvent sur les étals des producteurs à cette saison ?

.....
.....
.....

Pourquoi le choix de produits est-il moins large que chez un revendeur ?

.....
.....
.....

Relevez le nom de **produits** (fruits, légumes, fromages, etc.) que vous ne **connaissez pas** :

.....
.....
.....
.....
.....

Menons l'enquête :

Mission n°2 : Trouver un REVENDEUR et l'interviewer :

- ⇒ En demandant à des clients du marché / à d'autres commerçants.
- ⇒ Bien se présenter et expliquer ce que l'on fait là.

Comment définit-il son métier ?

.....

.....

Comment fixe-t-il ses prix ?

.....

.....

Où se fournit-il principalement en produits frais ?

- Chez des producteurs locaux
- Au marché de gros de Corbas
- Chez d'autres grossistes
- Autre : préciser.....

Autres questions que l'on peut poser à ce marchand :

- 1) Quelles sont les difficultés dans son métier ?
- 2) Qu'est-ce qu'il ou elle aime le plus dans son métier ?
- 3) Quels conseils peut-il ou elle donner à quelqu'un qui veut faire ce métier ?
- 4) A-t-il des produits « locaux (moins de 100 km) » sur son étal ? Pourquoi ?

Réponses :

.....

.....

.....

.....

.....

Étudier les prix des produits d'un revendeur : en choisir 4 :

Produit :	Prix producteur	Label de qualité ?	Origine du produit
Ex : Courgette	1.5 € le kg	non	Près de Lyon

À nous de répondre ! :

Quels sont les fruits et légumes que vous retrouvez le plus souvent sur les étals des revendeurs ?

.....
.....
.....

Pourquoi le choix de produits est-il très large (= beaucoup de choix)?

.....
.....
.....

Relevez le nom de produits (fruits, légumes, fromages, etc.) que vous ne connaissez pas :

.....
.....
.....
.....

Mission n°3 : L'agriculture, quel métier incroyable !

Questions pour un PRODUCTEUR :

1. Qui travaille sur votre exploitation ? (famille / salariés à plein temps / saisonniers)

.....
.....
.....

2. Que font ces personnes / quel est leur travail ?

.....
.....
.....

3. Votre exploitation est-elle ouverte au public ? Peut-on la visiter ?

Oui

Non

4. Pour quelles raisons?

Visite scolaire

Vente directe

Récolte de certaines productions par le client

Autre :

.....
.....

5. Seriez-vous intéressé.e pour faire partie d'une AMAP dans un collège?

.....
.....
.....

6. D'après vous, pourquoi il y a si peu de producteurs locaux sur ce marché?

.....
.....
.....

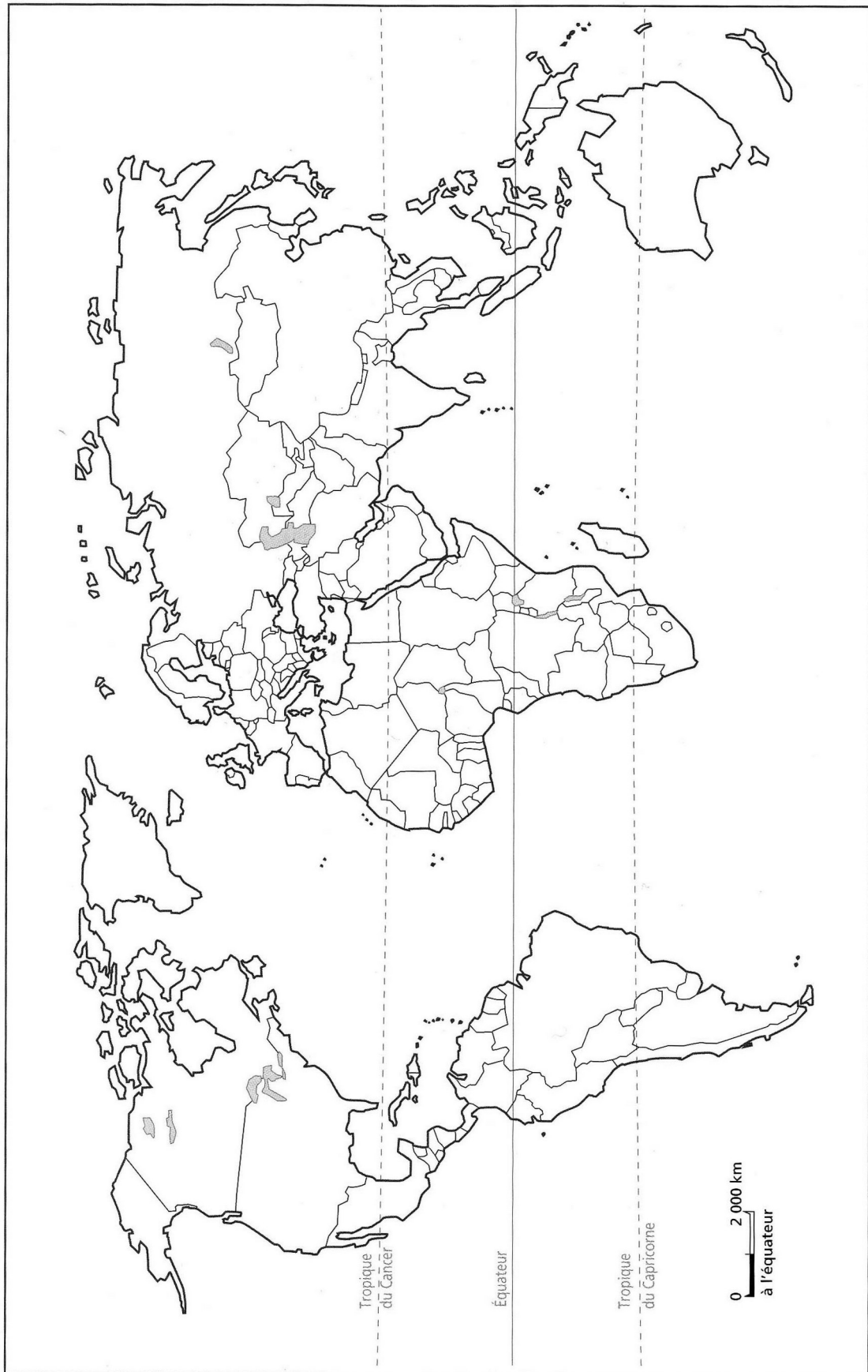
Compte rendu de votre enquête de terrain :

Racontez ici :

- Ce qui vous a plu / intéressé
- Ce qui vous a gêné, déçu, déçu
- Ce que vous auriez aimé faire, dire, demander...
- Ce qui vous a le plus étonné...

.....
.....
.....
.....

→ Sur le planisphère, localiser l'origine des produits vendus par les revendeurs :



Collez ici une **photo** réalisée durant cette enquête sur le marché !



Dans ce cadre, vous pouvez réaliser un **croquis, un dessin, ou toute autre œuvre** que vous a inspiré cette sortie !

Rappel des règles du jeu sur le marché :

- **Politesse** (Bonjour / s'il vous plait / Merci beaucoup / excusez-vous...)
- **Discrétion et sérieux** dans l'accomplissement des missions.
- Bien **écrire** les réponses des personnes interrogées.
- Bien **prendre des photos** tout au long de la sortie :
 - o De votre équipe en train d'enquêter
 - o Des étals des marchands (alimentation)
 - o Des produits observés / étonnants / inconnus...

ATTENTION : toujours demander l'autorisation avant de prendre une photo.

Exemple de manière de vous présenter avant d'enquêter :

« Bonjour, nous sommes des élèves de 5^e du collège xxx, juste à côté. Nous venons faire une enquête sur le marché pour notre projet de SVT et HG sur la justice alimentaire. Acceptez-vous de répondre à nos questions ? »

Évaluation/ Observations :				
Compétences évaluées :	Fragile	En cours	Bien	Très bien
S'exprimer à l'oral (D1.1)				
Faire preuve de responsabilité, respecter les règles, s'engager, initier (D3)				
Coopérer et réaliser des projets (D2)				
Analyser et comprendre les organisations humaines (D5)				